



Sugar Enterprise

Aperçu des éditions

et Tableau comparatif

Adaptez les meilleures pratiques en matière de CRM à vos propres exigences commerciales et améliorez vos taux de réussite.

RECOMMANDÉ

Enterprise+ On-Premises

Fonctionnalités complètes de service client et d'automatisation du service commercial sur site, selon vos conditions, avec des fonctions de productivité supplémentaires.

Enterprise On-Premises

Automatisation du service client et du service commercial avec un maximum de contrôle et de personnalisation.

Le tableau suivant offre une comparaison juxtaposée des différentes éditions de Sugar Enterprise. Les caractéristiques listées présentent des descriptions détaillées des fonctions offertes. Pour toute autre question, veuillez vous adresser à votre représentant Sugar Partner ou SugarCRM.

Fonctionnalité	Description	Enterprise+	Enterprise
Gestion de compte	Vision à 360 degrés de tout ce qui se passe concernant l'organisation de vos clients.	●	●
Gestion de contact	Relation personnelle renforcée avec des contacts clés à l'intérieur de votre compte. Conversion de leads en contacts et connaissances approfondies pour mieux servir tous les contacts.	●	●
Gestion des leads	Gestion du traitement, de l'analyse et de la qualification des leads pour vous permettre de convertir et de suivre les leads qui deviennent des opportunités.	●	●
Gestion des opportunités	Suivi et développement de chaque opportunité. Gestion de chaque opportunité du début à la fin et suivi de votre progression. Connaissance de tous les éléments dont vous avez besoin.	●	●
Gestion des devis	Création rapide de devis et de contrats pour les conclure plus vite. Coordination des remises, de l'inventaire et des dates de livraison pour répondre aux besoins de vos clients.	●	●
Gestion des activités	L'interface intuitive et les fonctionnalités d'obtention de données de Sugar facilitent la collecte de conversations et d'interactions avec les clients, ainsi que d'indicateurs clés de surface.	●	●
Gestion des en cours	Bonne visibilité de tous vos prospects en cours dans toutes les occasions à saisir et de leurs probabilités de devenir de nouveaux clients.	●	●
Gestion des quotas	Aperçu des prévisions d'engagements spécifique à la fonction des représentants et des responsables des ventes, atteinte des quotas de manière plus précise et avec une meilleure visibilité.	●	●
Gestion des abonnements	Aide à la gestion des modèles commerciaux basés sur les abonnements et à la gestion des renouvellements. Possibilités de renouvellement, de ventes croisées et de montées en gamme, et suivi et gestion des droits des clients.	●	●
Reporting et analyse	Accès à des rapports et à des tableaux de bord interactifs, personnalisation de ces éléments, données exploitables en temps réel sur les clients et visibilité des activités commerciales, des indicateurs de performance et des tendances.	●	●
Prévisions	Création automatique d'une prévision précise des ventes basées sur les en cours et les engagements des vendeurs. Compréhension de vos en cours, vos quotas, vos prévisions et vos accomplissements sous la forme d'une expérience intuitive et interactive.	●	●

Fonctionnalité	Description	Enterprise+	Enterprise
Analyse des en cours	Possibilité pour vos équipes commerciales et vos cadres d'examiner la santé et les chiffres clés du pipeline à tout moment. Validation, identification des risques et prise de mesures touchant à toutes les opportunités pertinentes dans une seule et unique vue.	●	●
Mobilité	Garantie que vos vendeurs itinérants ont le pouvoir de Sell en poche. Disponible pour iOS et Android avec fonctions hors ligne et designs personnalisables. Possibilité pour les vendeurs de déclencher l'automatisation, d'accéder aux tableaux de bord, de créer des possibilités et des offres, de générer des documents et d'interagir avec les clients.	●	●
Rapports clés en main	Données mises à jour et très précises, et prise en charge des indicateurs sur les tickets. Suivi des indicateurs clés de performance pour le service client et suivi de leur évolution en temps réel.	●	●
Console pour agents de service clientèle	Outils à destination de vos agents du service clientèle pour être plus productifs et résoudre des cas en effectuant moins de recherches d'informations grâce à un poste de travail intuitif et facile à utiliser.	●	●
Gestion des contrats de niveau de service (SLA, service level agreement)	Amélioration de votre taux de recommandation net (NPS) et respect des engagements de vos contrats de niveau de service (SLA) avec des processus et des flux de travail automatisés et une exécution sans faille.	●	●
Collaboration et travail d'équipe	Meilleurs ensemble : développement du travail d'équipe et alignement entre différents départements ou services commerciaux au travers de la collaboration afin de favoriser les leads et conclure des affaires.	●	●
Gestion des processus commerciaux	Définition, conception et normalisation des processus commerciaux complexes. Gestion des approbations et automatisation de l'exécution des tâches récurrentes.	●	●
Ventes guidées	Création, visualisation et automatisation des processus de vente. Création de protocoles opérationnels et de modèles pour les déroulements et les méthodes de ventes, les ventes guidées, le soin des prospects et bien plus encore.	●	\$
Enrichissement des données et fil d'actualités	Enrichissement automatique des données de vos clients et de vos prospects grâce à des actualités et des données externes pertinentes. Ajout de clients et de concurrents à un fil d'actualités personnalisable.	●	
Intégration E-mail et Calendrier	Possibilité de se servir de vos données Sugar directement dans Outlook ou Gmail. Planification aisée des réunions. Synchronisation automatique des conversations, des réunions et des personnes dans votre CRM.	●	\$
Géolocalisation	Visualisation des comptes et des leads les plus proches les uns des autres. Localisation des résultats sur une carte et affichage du chemin le plus efficace. Classification des leads ou des comptes par territoire.	●	

Tableau comparatif des tarifs et des fonctionnalités

	Enterprise+ On-Premises	Enterprise On-Premises
Prix (utilisateur/mois)	120 \$	85 \$
Limite d'utilisateurs	Min. 10	Min. 10
Support	Renforcé	Standard
Intégration avec Sugar Market	Oui	Oui
Modules complémentaires tiers	Supporté	Supporté
Personnalisation de code	Supporté	Supporté

À propos de SugarCRM

SugarCRM aide les équipes commerciales à atteindre leur plein potentiel. Les entreprises choisissent SugarCRM pour surmonter la complexité, prioriser les opportunités de vente et augmenter les ventes additionnelles en utilisant les ressources dont elles disposent déjà. SugarCRM est idéal pour les secteurs complexes axés sur les relations – tels que l'industrie manufacturière, la vente en gros et la distribution – cherchant à accélérer leur croissance et à prendre des décisions plus éclairées.

En savoir plus sur www.sugarcrm.com/fr